ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Linen |
| Команда стартап-проекта | 1.Лукашенко В.А2.Родионов В.А.3.Далгатов Р.З.4.Ле Чыонг Зао |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/linen |
| Технологическое направление | Разработка приложения |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Разработка приложения-платформы для заказа брендовой одежды с возможностью доставки, примерки и приятных бонусов |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Одной из основных проблем при разработке проекта может быть сложность в установлении партнерских отношений с поставщиками и курьерскими службами. Для успешного функционирования платформы необходимо иметь доступ к широкому ассортименту товаров и быстрой доставке по всему миру. Также необходимо учитывать законодательные ограничения на импорт и экспорт товаров, что может повлиять на ассортимент и цены на продукциюРешение: 1. активный поиск потенциальных партнеров и предложение им выгодных условий сотрудничества (использовать различные маркетинговые инструменты, такие как реклама и промо-акции)
2. Для привлечения покупателей и конкуренции на рынке продаж брендовых вещей, необходимо создать уникальное предложение, которое будет отличаться от конкурентов. Например, можно предложить эксклюзивные коллекции товаров или бесплатную доставку
3. Также важно активно продвигать платформу в социальных сетях и других онлайн-каналах для привлечения большего количества потенциальных покупателей
 |
| Технологические риски | Возможная низкая производительность, большие затраты, недостаток ресурсов, малая клиентская база, неоправданные ожидания |
| Потенциальные заказчики  | Потребителем могут выступать все пользователи приложения всех возрастов и социальных групп |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Иметь доступ к заказу вещей имеет каждый; путём специальной подписки клиентам будет доступная дополнительная информация о поступлениях новых товаров, а также система бонусов; в приложении будет присутствовать реклама различных брендов, которые хотят увеличить свою клиентскую базу; основной доход будет идти с наценки на товар, чтобы окупалась покупка товара + его доставка(формирование цены) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | 1. Платформа адаптирована под мобильные устройства, работающие на Android и iOS
2. Имеется возможность пользоваться приложением не только с мобильных устройств, но и с ПК
3. В приложении используется простой и понятный интерфейс; присутствуют целые категории товаров, которые разделяются на ещё более мелкие; присутствует возможность следить за новинками и отслеживать новые товары
4. В приложении присутствуют все размерные сетки, как на верхнюю одежду, так и на обувь
5. Присутствует возможность пользоваться фильтрами, чтобы полностью подстроить выбор под себя и найти нужную вещь
6. Через приложение можно будет пройти весь путь: от выбора товара по нужным категориям, вплоть до оплаты и отправки товара через транспортную компанию
7. Есть возможность оплаты заказа онлайн, либо через виртуальный кошелёк
8. В приложении присутствует двух-факторная верификация, что делает возможность взлома практически нулевой
 |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_3800000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | 1. Личные сбережения
2. Инвесторы
3. Рекламодатели
4. Кредит
5. Партнёрство
 |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Проект довольно уникален, так как ему нет аналогов на российском рынке, более того тема брендовых вещей сейчас актуальна в РФ как никогда |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка приложения | 4 | 2000000 |
| Тестирование  | 2 | 750000 |
| Проверка работоспособности с выявлением недочётов и их дальнейшим исправлением | 3 | 550000 |
| Выпуск в релиз | 3 | 500000 |

Итого: 3800000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Инвесторы2.3. | Доли обговариваются руководством с каждым инвестором лично | 60 на 40; после окупа 50 на 50 |
| Размер Уставного капитала (УК) |  |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Лукашенко В.А | генератор идей; лидер |  | Разработка планов проекта, управление исполнением проекта, организация командной работы, контроль качества, контроль рисков, распространение информации | Второй курс, опыт присутствует |
| Родионов В.А | реализатор; критик |  | Разработка планов проекта, разработка бюджета, определение СДР, контроль рисков, распространение информации | Второй курс, опыт присутствует |
| Далгатов Р.З | душа компании; аналитик; реализатор |  | Анализ рынка, разработка проекта, презентация проекта, разработка функционала, определение СДР, ведение документации | Второй курс, опыт отсутствует |
| Ле Чыонг Зао | исследователь |  | Анализ рынка, разработка проекта, презентация проекта, поиск персонала | Второй курс, опыт отсутствует |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)